

# Biobränslemarknaden

## En biobränsleleverantörs perspektiv

Roger Johansson

Biobränslekoordinator, Sveaskog

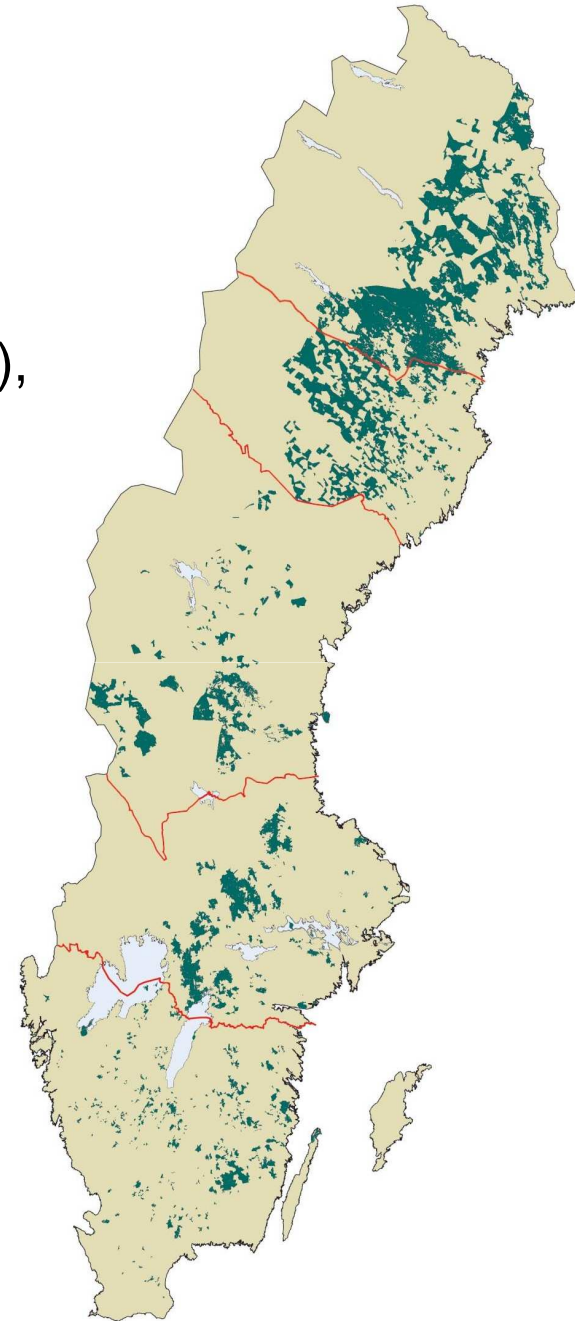
Panndagarna 9 – 10 feb 2011

## Innehåll

- Kort om Sveaskog
- Marknadssituation biobränsle
  - Sverige
  - Utblick
- Nya konkurrenter om biobränslet i framtiden
- Utveckling av affärerna
- Sammanfattning

# Sveaskog på en minut...

- Sveriges största skogägare (15% av totalen), ägare är staten
- Oberoende aktör på virkesmarknaden
- Virkesförsäljning 2009: 12,8 milj. m<sup>3</sup>fub (timmer, massaved, biobränsle)
- Biobränsleförsäljning ca 3 TWh (GROT, flis, bark, spån) – siktar mot 4 TWh till 2014
- All vår skog är FSC-certifierad
- Omsätter drygt 7 miljarder och har 740 medarbetare



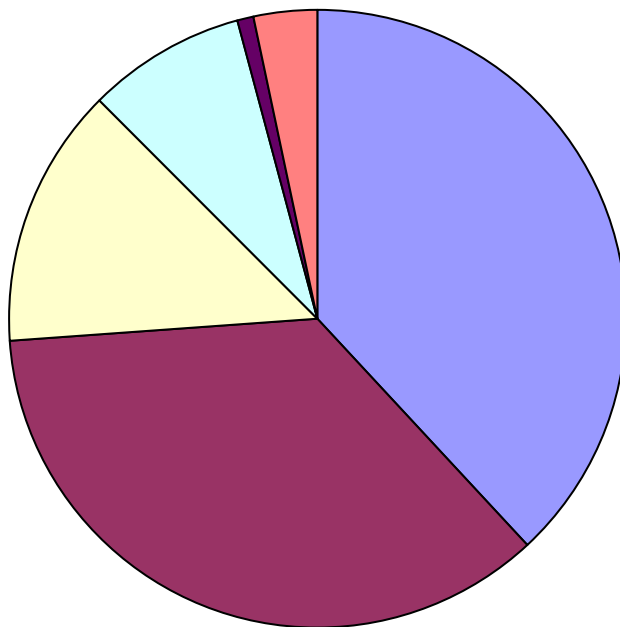
## Vår vision

Sveaskog ska vara främst på att  
utveckla skogens värden



## Våra biobränsleprodukter

Sortimentsfördelning i procent  
av volymen (totalt ca 2,9 TWh 2010)



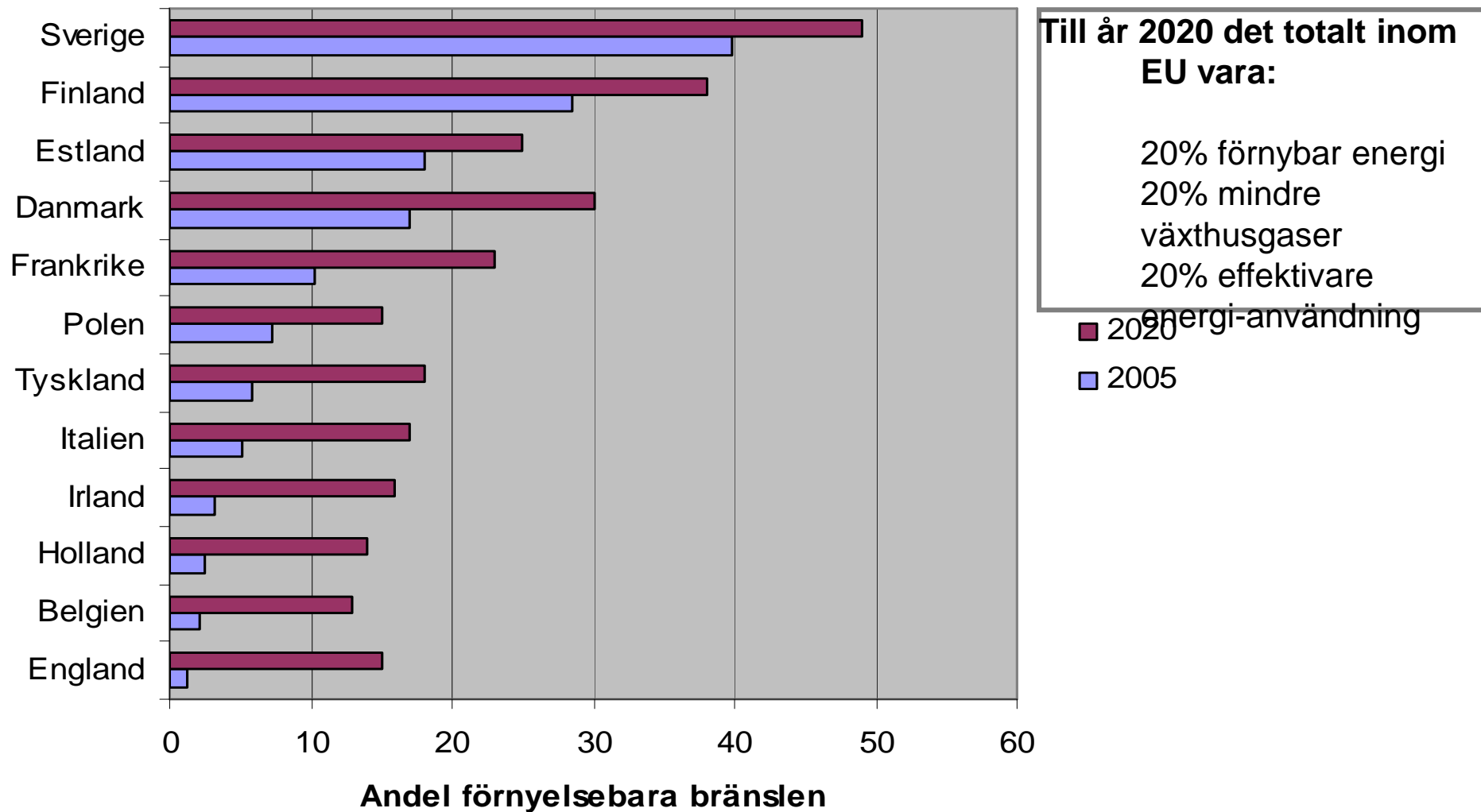
- Grot & grothflis 38%
- Energived & stamvedsflis 36%
- Biprodukter (spån, bark etc) 14%
- Träddelar & träddeleflis 8%
- Stubbar 1%
- Övrigt 3%

- Skogsbränslen utgör drygt 80%
- Ingen egen förädling (pellets etc.)
- Ingen egen förbrukning

## Innehåll

- Kort om Sveaskog
- Marknadssituation biobränsle: Europa och Sverige
- Nya konkurrenter om biobränslet i framtiden
- Utveckling av affärerna
- Sammanfattning

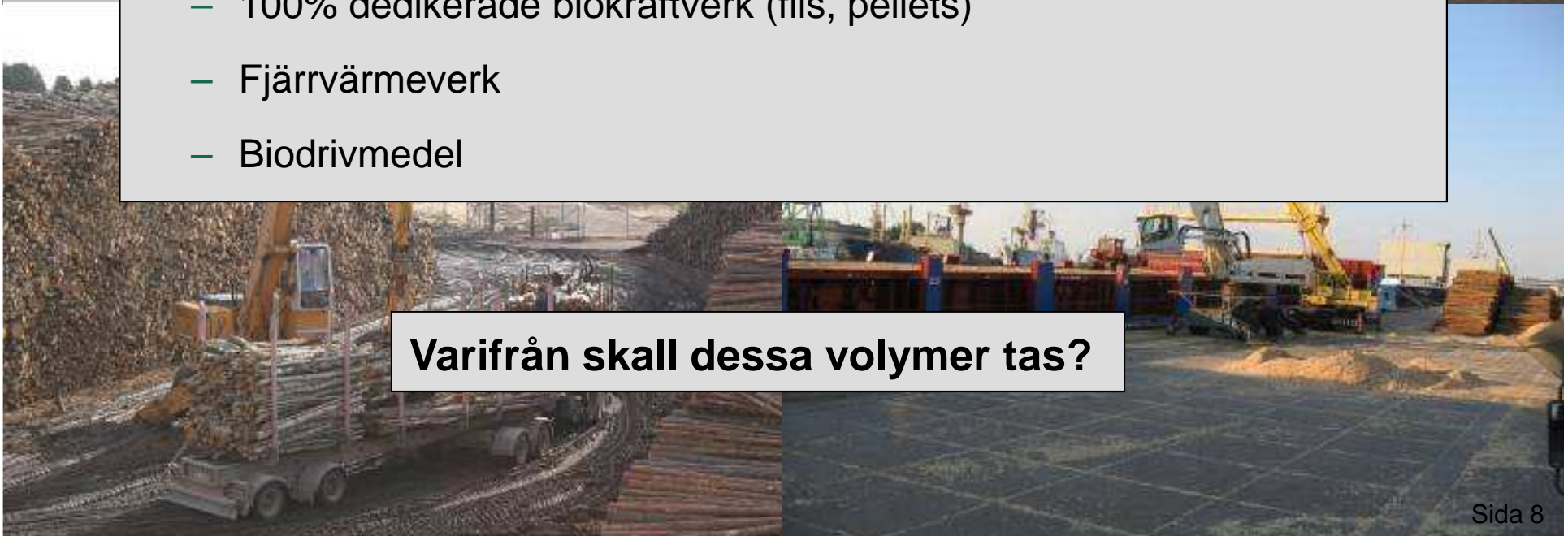
## EU:s 2020-mål innebär tuffa utvecklingskrav för EU:s länder





**Europa kommer att behöva mycket biomassa i framtiden, t ex**

- Ersätta kol i kolkraften (pellets)
- 100% dedikerade biokraftverk (flis, pellets)
- Fjärrvärmeverk
- Biodrivmedel

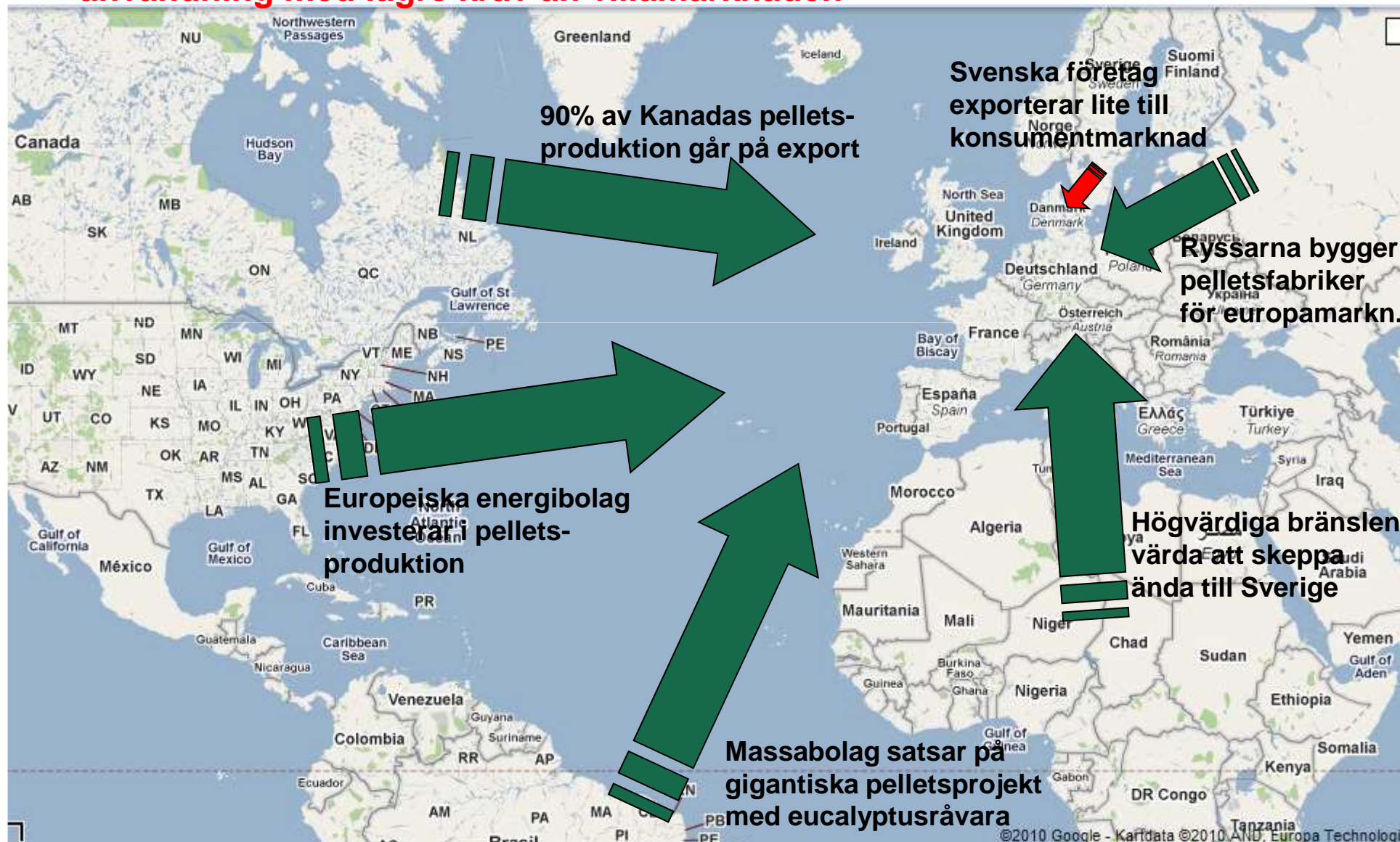


**Varifrån skall dessa volymer tas?**



# Pellets för storskalig elproduktion: Många tar sikte på den europeiska marknaden

**Förstklassig vit pellets från Sverige är för dyr för industriell användning med lägre krav än villamarknaden**



## Fuktiga skogsbränslen: Internationell efterfrågan begränsad

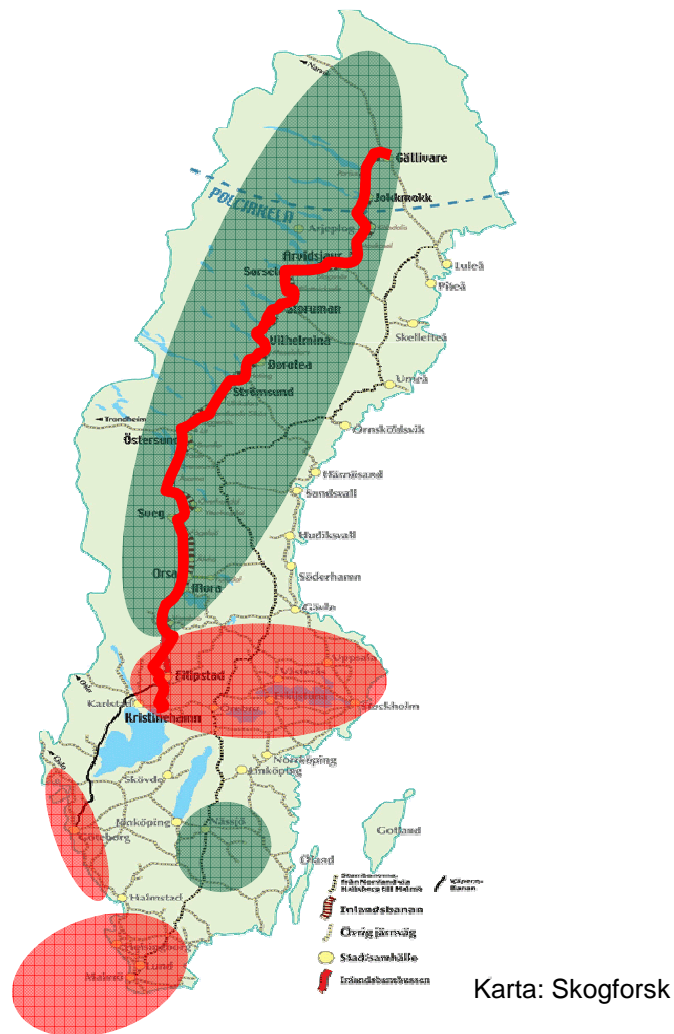
- Få pannor som kan elda fuktig flis på kontinenten
- Omställning av kolkraften sker primärt med pellets
- Begränsad aktionsradie för leverantörer p g a höga transportkostnader
- Virkeshygien och skogsskydd begränsar internationell handel (nematoder, insekter, svampar)

Men...

- Inhemsk efterfrågan ökar i baltiska länderna – biobränslet stannar i Baltikum i allt större grad
- Investeringar i biokraft i Danmark – marknad som är inom räckhåll för svenska leverantörer



# Biobränslesituationen i Sverige

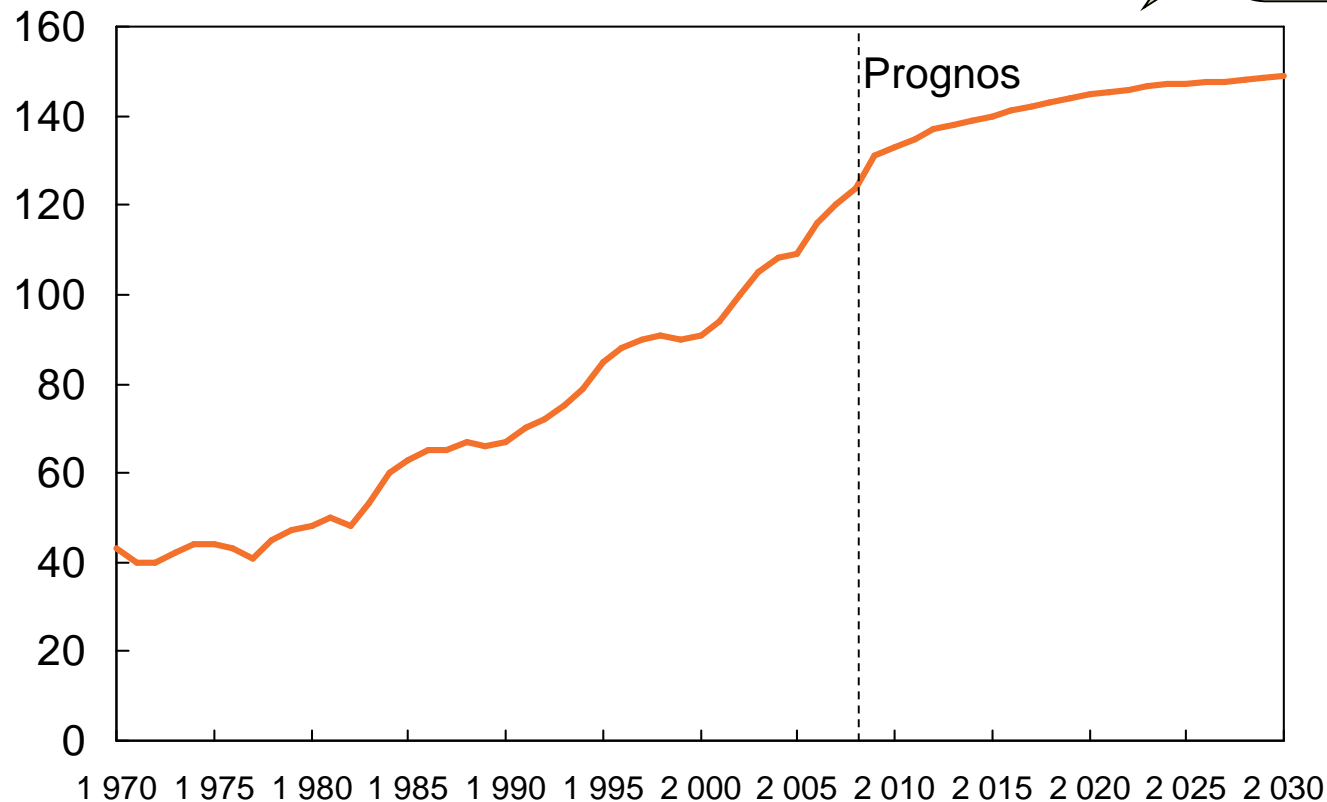


- Visst överskott i Norrland
- Underskott kring befolkningscentra
- Långtransport från södra Norrland och Götaland har kommit igång på allvar
- Pristjämföring över landet

# Bioenergin i Sverige har vuxit fort, men ökningstakten förväntas avta

Bioenergianvändning i Sverige 1970-2030; TWh

Energimyndighetens prognos:  
2009: 125 TWh  
2010: 133 TWh  
2020: 145 TWh  
2030: 149 TWh

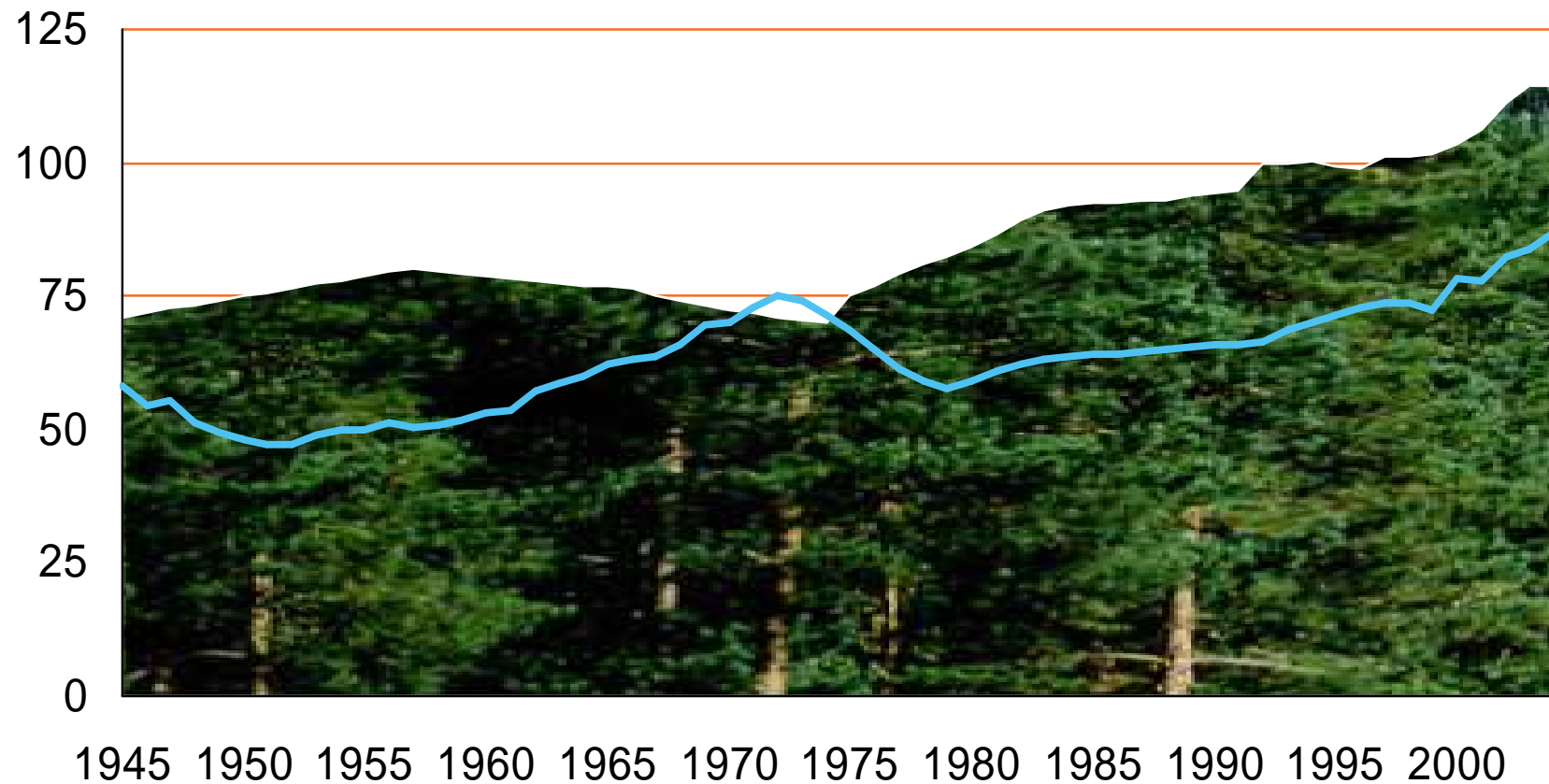


## Andel bioenergi

- 1970: 9%
- 1980: 11%
- 1990: 15%
- 2000: 20%
- 2004: 24%
- 2007: 29%
- 2010: 32%

# Årlig tillväxt överstiger årlig avverkning

Miljoner m<sup>3</sup>sk



## Innehåll

- Kort om Sveaskog
- Marknadssituation biobränsle: Sverige och Europa
- Nya konkurrenter om biobränslet i framtiden
- Utveckling av affärerna
- Sammanfattning

# Nya användningsområden för biomassa ökar inhemsk efterfrågan



Fiberindustrin utvecklas



Flytande drivmedel



Forskning



## Innehåll

- Kort om Sveaskog
- Marknadssituation biobränsle: Sverige och Europa
- Nya konkurrenter om biobränslet i framtiden
- Utveckling av affärerna
- Sammanfattning



# Från produktionsteknik till affärsutveckling



Hittills har fokus varit att hitta effektiva produktionsmetoder för att få fram större volymer biobränsle

Framåt kommer mer att handla om affärsutveckling, tillsammans med kunderna

Men saker återstår att göra...



## Produkt- och tjänsteinnehåll behöver beskrivas och utvecklas

- Tydligt beskrivna produkter (leverantörernas ansvar)
- Kvalitetskrav beskrivna (förbrukarnas ansvar)
- Tilläggstjänster, t ex flisning, sjöfrakt tydligt beställda och prissatta



- ➔ Kommunikationen leverantör – kund underlättas
- ➔ Leverantörens erbjudande tydliggörs, prisjämförelser möjliga
- ➔ Differentierad prissättning beroende på kvalitet och tjänsteinnehåll driver utvecklingen i riktning mot vad som efterfrågas

## Affärsmodellerna behöver utvecklas



- Lärande process om våra respektive verksamheter och affärstraditioner i branschen
- Flexibla avtalslängder
- Utvecklad mätningsteknik
- Korrekt redovisning av leverans

- ➔ Tydlighet även i det till synes självklara  
Måttslag är ett exempel – MWh, ton, kubikmeter...
- ➔ Avtalslängder anpassas till behoven och utifrån marknadsläge
- ➔ Korrekt mätning och redovisning nyckelfrågor för långsiktiga affärsrelationer

## Sammanfattning

- Produktionen av biobränsle från skogen växer snabbare än traditionell efterfrågan i Sverige
- Export till EU-länder i begränsad skala – svårt att konkurrera med lågprisproducenter av pellets
- Ny teknik, nya produkter och investeringsvilja ökar inhemsk efterfrågan på skogsråvara
- Tillsammans kan vi utveckla våra affärer

A close-up photograph of a green spruce branch with needles, serving as the background for the text.

Tack för uppmärksamheten!

[roger.b.johansson@sveaskog.se](mailto:roger.b.johansson@sveaskog.se)

070-601 51 03